VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

10 biện pháp mở rộng hoạt động kinh doanh cho các doanh nghiệp nhỏ

Thiếu vốn và huy động luôn là vấn đề gây đau đầu cho các doanh nghiệp nhỏ. Các doanh nghiệp nhỏ luôn ở trong tình trạng "đói vốn" trầm trọng. Họ phải đối mặt với những khó khăn rất lớn khi tìm kiếm những nguồn từ bên ngoài để cung cấp vốn cho chiến lược tăng trưởng của công ty. Với sự hạn hẹp về tài chính như vậy, các doanh nghiệp nhỏ cần phải nghĩ đến những phương cách sáng tạo để thúc đẩy công việc kinh doanh đi lên.

1. Ứng dụng Internet. Internet sẽ cho phép các DN nhỏ tiếp cận một thị trường tương đối rộng lớn và phục vụ khách hàng toàn bộ 24h trong ngày. Chỉ với một khoản tiền nhỏ hàng tháng, bạn đã có thể quảng bá công việc kinh doanh của mình ra toàn thế giới. Nhưng cái lợi lớn nhất của Internet chính là nó tạo ra một sân chơi bình đẳng giữa các DN nhỏ và DN lớn. Một Website được thiết kế tốt có thể mở rộng phạm vi và quy mô kinh doanh của bạn thậm chí còn có thể tạo ra hình ảnh của một công ty có cơ cấu tổ chức tốt thay vì một DN nhỏ do mỗi một nhà quản lý điều hành. Xây dựng một Website tốt là bạn có thể cạnh tranh được với các công ty lớn.

2. Thuê mướn nhân công với chi phí thấp nhưng hiệu quả. Nếu bạn không đủ điều kiện thuê những người làm việc cả ngày, bạn có thể thuê những nhân viên bán hàng theo phương thức trả theo hoa hồng sản phẩm. Bạn sẽ chỉ phải trả cho họ dựa trên những gì họ thu được. Hoặc bạn có thể thuê những người sẵn sàng làm việc không lấy lương đổi lại sẽ là cổ phần của công ty nếu công ty làm ăn phát đạt. Có rất nhiều những người có tài sẵn sàng làm việc với thu nhập thấp để đổi lại có được sự đảm bảo về quyền sở hữu một phần công ty một khi nó ăn nên làm ra.

3. Mở rộng các mối quan hệ bằng việc tham gia vào các tổ chức kinh doanh. Các tổ chức kinh doanh và thương mại là những nguồn cung cấp những mối quan hệ tiềm tàng cho bạn trong tương lai (từ những nhà đầu tư, khách hàng, bạn hàng hay những người có kinh nghiệm). Hơn nữa việc này còn giúp bạn nắm được những thông tin cập nhật nhất về lĩnh vực bạn đang hoạt động.

4. Hợp tác và liên minh với một công ty khác. Điều này sẽ đem lại cho bạn một vị thế mới đầy thách thức trên thương trường. Việc hợp tác này sẽ làm cho cả hai bên có thể hỗ trợ lẫn nhau trong việc thúc đẩy và quảng bá sản phẩm của mình. Nếu công việc kinh doanh của bạn liên quan đến Internet thì hai bên có thể đưa đường dẫn (link) tới Website của bên kia trên Website của mình. Hay bạn có thể cho công ty đối tác được quảng cáo miễn phí trên trang của mình để đổi lại họ cũng sẽ dành cho bạn những điều tương tự

5. Tìm kiếm những đại lý có tiềm năng. Bạn có thể ký kết hợp đồng với một đại lý độc quyền có tiềm năng trong đó có điều khoản sẽ giảm mức phí đóng góp nếu đại lý này mang lại lợi nhuận cho bạn. Bằng cách này, bạn có thể dùng một đại lý này để thu hút những đại lý mới.

6. Tìm những cách thức ít tốn kém để quảng bá công ty bạn một cách thường xuyên. Chẳng hạn như bảo các thành viên trong gia đình in logo của công ty lên ô tô của họ. Phát hành những tờ rơi, tờ quảng cáo cũng là một cách hữu hiệu để quảng cáo với chi phí thấp hơn rất nhiều so với việc quảng cáo trên các phương tiện truyền thông. Các-vi-dít cũng là một phương tiện quảng cáo cần được tận dụng

7. Lợi dụng tất cả những gì được "miễn phí". Hãy tận dụng mọi tài nguyên được miễn phí trên Internet để quảng bá công việc kinh doanh của mình. Đăng ký vào các trang có hỗ trợ đăng banner quảng cáo. Thử xem khả năng có thể trao đổi quảng cáo lẫn nhau với các nhà xuất bản tạp chí điện tử trên mạng

8. Tận dụng tối đa sự “nổi tiếng” của bạn. Nếu bạn đã thành công trong việc tạo dựng danh tiếng cho mình, bạn nên tận dụng danh tiếng này, sử dụng chúng tổ chức ra các khoá học thu phí những ai có nhu cầu muốn học hỏi kỹ năng kinh doanh riêng có của bạn. Bạn cũng có thể mở rộng công việc kinh doanh của mình thông qua việc chấp nhận tham gia các buổi nói chuyện hoặc tư vấn. Bạn càng nổi tiếng trong lĩnh vực hoạt động của mình, bạn càng có cơ hội lớn để “đầu tư” cho sự nổi tiếng đó.
9. Phát triển những chương trình hay hệ thống để quảng cáo và bán sản phẩm. Nếu bạn đã có được một vài bài viết được đánh giá cao, hãy thử viết một cuốn sách. Xuất bản sách sẽ không còn tốn kém nữa với sự xuất hiện của sách điện tử (e-book). Thay vì phải tìm kiếm nhà xuất bản, bạn có thể tự trình bày và tiếp thị cuốn sách của mình dưới dạng sách điện tử. Một cách khác là phát triển những chương trình phần mềm dùng để chế bản hàng loạt hoặc biên soạn những bài viết đó ghi vào đĩa CD
10. Tài trợ cho các triển lãm thương mại diễn ra trong cộng đồng bạn đang hoạt động. Mục tiêu chính của các triển lãm thương mại (trade show) là tạo ra một nơi gặp gỡ giữa các chuyên gia trong lĩnh vực kinh doanh, các thương nhân để tìm hiểu về các sản phẩm và dịch vụ thuộc một lĩnh vực nhất định. Tham gia vào các triển lãm thương mại cho phép bạn giới thiệu và quảng bá về sản phẩm của mình cho những người khác và điều này có thể củng cố hình ảnh của bạn như là người dẫn đầu thị trường hay một người tiên phong trong một lĩnh vực mới. Ở một mức độ thấp hơn, bạn có thể tham gia vào các hoạt động sinh hoạt cộng đồng hay hỗ trợ cho các dự án tạo vốn cho người nghèo. Tất cả những hoạt động trên sẽ làm nâng cao uy tín cho bạn và tạo chỗ đứng trong cộng đồng và lĩnh vực bạn đang hoạt động